

**PENINGKATAN *COMPETITIVE ADVANTAGE* B2B MELALUI  
STRATEGI PEMASARAN DALAM OPTIMALISASI EKSPANSI  
INTERNASIONAL PT LOKA FIBER INDONESIA**

***SCRIPTPRENEUR***

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai  
Derajat Sarjana Manajemen



Oleh:

**Ardia Briliana Utama Ningrum**

**202010160311005**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

**2024**

**SKRIPSI**

**PENINGKATAN COMPETITIVE ADVANTAGE B2B  
MELALUI STRATEGI PEMASARAN DALAM OPTIMALISASI  
EKSPANSI INTERNASIONAL PT LOKA FIBER INDONESIA**

Oleh :

**Ardia Briliana Utama Ningrum**

202010160311005

Diterima dan disetujui  
pada tanggal 15 Juni 2024

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M.**

**Ratya Shafira Arifiani, S.AB., M.M.**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi

**Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.**

**Dr. Nurul Asfiah, M.M.**



## PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ardia Briliana Utama Ningrum  
NIM : 202010160311005  
Program Studi : Manajemen  
E-mail : [ardia.briliana.smpm9@gmail.com](mailto:ardia.briliana.smpm9@gmail.com)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. *Scriptpreneur* ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan hasil penjiplakan (*plagiarism*) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (*refrensi*) dalam *Scriptpreneur* ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan / sumber acuan, dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar Pustaka, sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 04 Mei 2024

Yang membuat pernyataan,



Ardia Briliana Utama Ningrum

**PENINGKATAN *COMPETITIVE ADVANTAGE* B2B MELALUI  
STRATEGI PEMASARAN DALAM OPTIMALISASI EKSPANSI  
INTERNASIONAL PT LOKA FIBER INDONESIA**

Ardia Briliana Utama Ningrum, R. Iqbal Robbie, Ratya Shafira Arifiani

*Department of Management, University of Muhammadiyah Malang*

E-mail: [ardia.briliana.smpm9@gmail.com](mailto:ardia.briliana.smpm9@gmail.com)

**ABSTRACT**

*This research aims to improve the competitiveness of PT Loka Fiber Indonesia in the B2B business environment through efficient marketing strategies for expansion into international markets. The type of research used uses a qualitative approach. The research subjects used in this research are the commissioner, director, and marketing team (executive marketing). The data collection method uses field research which is mostly obtained by interviews, observation, and documentation. The data analysis method in this study uses the Miles model analysis which includes data reduction, data presentation, and conclusions. The results of this study indicate that the role or position of marketing strategies to increase competitive advantage combined with the Porter Five Forces has a significant role and strategic planning on increasing competitive advantage strategies through internet marketing needs to be restyled so that customers can easily reach PT Loka Fiber Indonesia products so that company profits also increase.*

**Keywords:** *Competitive Advantage, Marketing Strategy, International Market Expansion.*

**PENINGKATAN *COMPETITIVE ADVANTAGE* B2B MELALUI  
STRATEGI PEMASARAN DALAM OPTIMALISASI EKSPANSI  
INTERNASIONAL PT LOKA FIBER INDONESIA**

Ardia Briliana Utama Ningrum, R. Iqbal Robbie, Ratya Shafira Arifiani

E-mail: [ardia.briliana.smpm9@gmail.com](mailto:ardia.briliana.smpm9@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing PT Loka Fiber Indonesia dalam lingkungan bisnis B2B melalui strategi pemasaran yang efisien untuk perluasan ke pasar internasional. Jenis penelitian yang digunakan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah komisaris, direktur, dan tim pemasaran (*executive marketing*). Metode pengumpulan data menggunakan penelitian lapangan yang sebagian besar diperoleh dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis model Miles yang mencakup reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran atau posisi strategi pemasaran terhadap peningkatan *competitive advantage* dikombinasikan dengan 5 kekuatan *Porter Five Forces* memiliki peran yang signifikan serta perencanaan strategi pada peningkatan strategi keunggulan bersaing melalui *internet marketing* perlu di benahi kembali agar pelanggan mudah menjangkau produk PT Loka Fiber Indonesia agar keuntungan perusahaan juga naik.

Kata kunci: *Competitive Advantage*, Strategi Pemasaran, Ekspansi Pasar Internasional.

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur yang teramat mendalam saya ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Segala, atas percikan kasih, hidayah, rahmat dan Taufiq-Nya, sehingga *scriptpreneur* dengan judul **“Peningkatan *Competitive Advantage* B2B Melalui Strategi Pemasaran dalam Optimalisasi Ekspansi Internasional PT Loka Fiber Indonesia”**, dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Teriring do’a dan sholawat, senantiasa melimpah ke haribaan Muhammad S.A.W., Rasul akhir zaman, penutup para Nabi yang membawa kesempurnaan ajaran Tauhid dan keutamaan budi pekerti. Semoga tumpahan do’a sholawat menetes kepada segenap keluarga dan sahabatnya, para syuhada’, para mushonnifin, para ulama’, dan seluruh umatnya, yang dengan tulus ikhlas mencintai dan menjunjung sunnahnya.

Selama proses penyusunan *Scriptpreneur* ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ucapan syukur, dalam kesempatan ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Nazaruddin Malik, M.Si Bapak Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Dr. Nurul Asfiah, MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Jengjang Strata 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah membimbing penulis selama menuntut ilmu di Program Studi Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
4. Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M selaku dosen pembimbing I penulis yang senantiasa memberikan semangat dan telah meluangkan waktu, tenaga, dan

pikiran dalam memberikan ilmu, saran, serta masukan selama proses penelitian berlangsung hingga penyelesaian Tugas Akhir ini.

5. Ratya Shafira Arifiani, S.AB., M.M selaku dosen pembimbing II penulis yang senantiasa memberikan semangat dan telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan ilmu, saran, serta masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.
6. Bapak/Ibu dosen Program Studi Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah mengajarkan banyak ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi penulis baik di kehidupan saat ini maupun di masa yang akan datang, serta seluruh staf akademik Program Studi Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan segala persyaratan administrasi selama proses perkuliahan hingga penulis meraih gelar sarjana.
7. Terimakasih yang mendalam saya ucapkan kepada seluruh jajaran manajemen dan staff PT Loka Fiber Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menjalani program magang CoE Supply Chain Management. Pengalaman magang di PT Loka Fiber Indonesia sangat berharga dan memberikan banyak pengetahuan serta keterampilan praktis yang mendukung penyelesaian Tugas Akhir ini.
8. Bapak Sangkala Rahmat selaku komisaris PT Loka Fiber Indonesia yang senantiasa memberikan bimbingan, arahan, dan dukungan selama masa magang. Wawasan dan pengalaman yang dibagikan kepada penulis sangat membantu dalam proses penelitian dan penulisan Tugas Akhir ini.
9. Ucapan terimakasih yang mendalam penulis kepada almarhum A. N Mochammad Hafid Hermawan selaku mentor, pembimbing, dan inspirator yang selalu memberikan arahan kepada penulis, ilmu, serta memberikan semangat kepada penulis. Bimbingan dan nasihat yang beliau berikan telah memberikan banyak Pelajaran berharga yang akan selalu saya kenang dan terapkan dalam setiap langkah hidup penulis. Semoga segala ilmu yang mas Awan atau mas Hafid bagikan menjadi amal jariyah dan mendapatkan



tempat terbaik di sisi-Nya. Terimakasih atas segala dedikasi dan pengabdian yang telah diberikan untuk mencerdaskan generasi bangsa ini.

10. Rekan-rekan magang seperjuangan dalam penelitian ini, yang telah menjadi teman dan partner yang baik selama menjalani program magang CoE SCM. Kebersamaan dan Kerjasama kalian sangat berarti bagi penulis.
11. Mama, Wisning Rahayu, pahlawan hidup penulis, ibu penulis cintai, yang tanpa kenal lelah mendidik dan membesarkan penulis hingga mampu menyelesaikan gelar kesarjanaaan.
12. Papa, Utomo, yang telah mendidik, memberikan dukungan moral dan spiritual kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan gelar kesarjanaaan.
13. Adik-adik tercinta penulis Shafa Nayara Audiva Utama dan Nawra Zakiya Kamilah Utama, yang selalu memberikan dukungan kepada penulis, semangat, serta selalu menghibur penulis dalam hal apapun.
14. Penulis ucapkan dengan penuh rasa terimakasih kepada Elen Istopalupi, Wa Ode Fauzia, dan Yulan Widyatmicha selaku teman penulis yang selalu mendukung dan menemani penulis sepanjang perjalanan akademik ini. Terimakasih atas semua dukungan, semangat, dan kebersamaan yang telah kita lalui bersama. Disaat suka dan duka, kalian selalu ada untuk memberikan motivasi, membantu penulis dalam masa kesulitan, dan berbagi tawa serta cerita.
15. Semua teman-teman Manajemen 2020 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah menjadi keluarga penulis selama menyelesaikan studi di Program Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
16. Untuk diri saya sendiri, Ardia Briliana Utama Ningrum. Terimakasih telah berjuang hingga berada di titik ini, bisa mengendalikan diri dari berbagai tekanan yang ada serta terus semangat dan tidak pernah menyerah sesulit apapun itu proses dalam penyusunan *scriptpreneur* ini dengan menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin. Terimakasih telah berhasil membuktikan kepada diri sendiri dan dunia bahwa perjuangan yang

didasari oleh keinginan yang kuat serta diiringi dengan usaha dan do'a berhak mendapatkan hasil yang terbaik.

17. Terakhir kepada seseorang yang pernah bersama saya, terimakasih atas patah hati yang diberikan saat proses penyusunan *scriptpreneur* yang sekarang bisa menjadi pengingat untuk penulis sehingga dapat membuktikan bahwa anda akan tetap menjadi alasan penulis untuk tetap berproses menjadi pribadi yang lebih baik. Terimakasih telah menjadi bagian menyenangkan dan menyakitkan dari proses pendewasaan penulis. Sampai berjumpa di versi terbaik menurut takdir. Penulis yakin bahwa sesuatu yang ditakdirkan menjadi milik kita akan menuju kepada kita bagaimanapun caranya.

Hanya ungkapan terima kasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya, tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai. Aamiin Yaa Robbal Aallamiin.

Akhirnya, dengan segala keterbatasan dan kekurangan, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik yang konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk penyempurnaan karya-karya saya selanjutnya. Terima kasih.

Malang, 04 Mei 2024

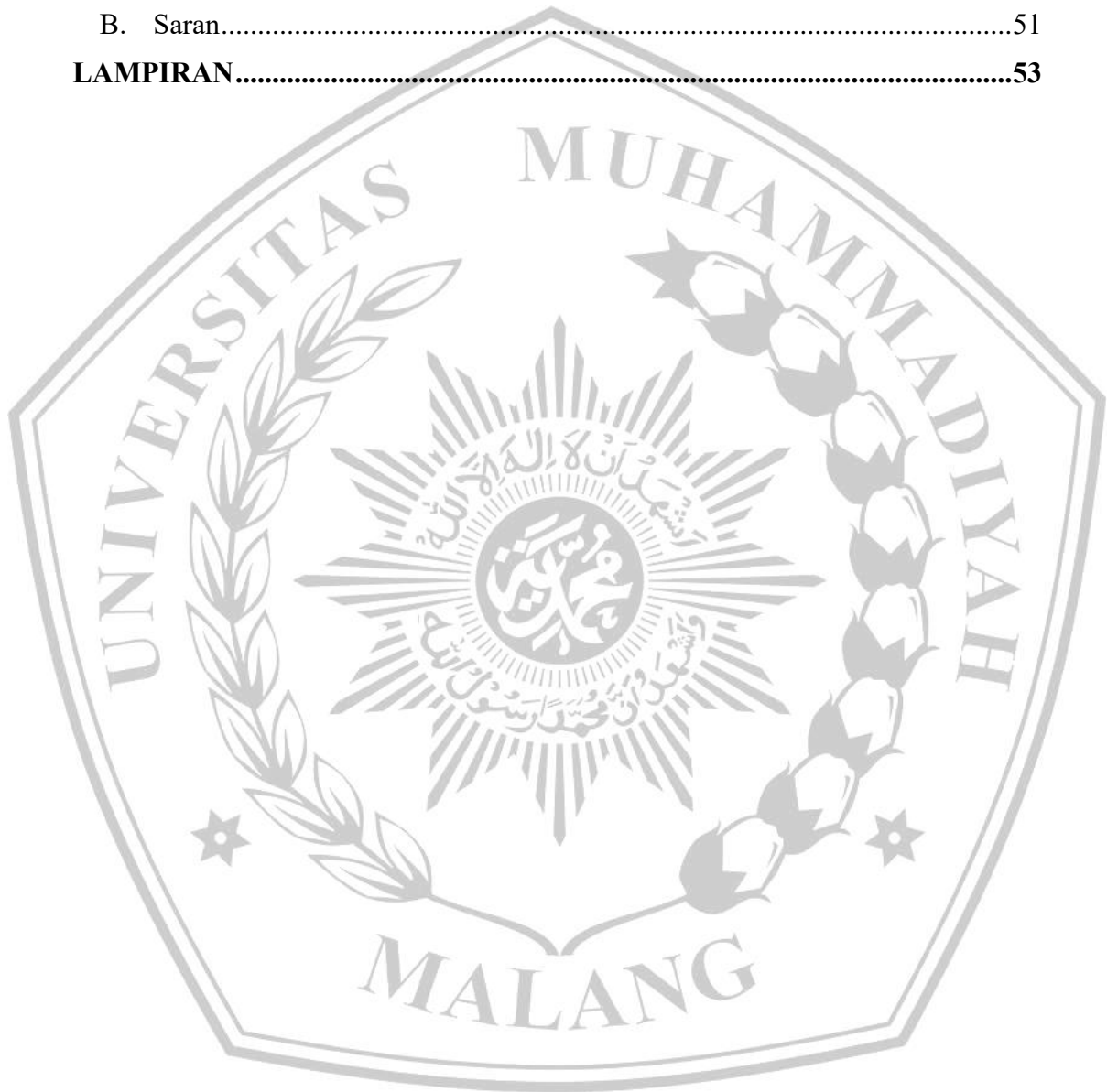
Penulis,

Ardia Briliana Utama Ningrum

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRACT</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiv
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	xv
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penulisan .....	7
D. Manfaat Penulisan.....	7
<b>BAB II</b> .....	9
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	9
A. Landasan Teori .....	9
B. <i>Grand Theory</i> .....	14
C. Penelitian Terdahulu.....	17
D. Alur Penelitian .....	19
<b>BAB III</b> .....	20
<b>METODE PENELITIAN</b> .....	20
A. Jenis Penelitian.....	20
B. Lokasi Penelitian.....	21
C. Subyek Penelitian.....	21
D. Metode Pengumpulan Data .....	22
E. Metode Analisis Data .....	23
<b>BAB IV</b> .....	27
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	27
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	27

B. Hasil Penelitian .....	29
C. Pembahasan.....	36
<b>BAB V.....</b>	<b>50</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan .....	50
B. Saran.....	51
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>53</b>



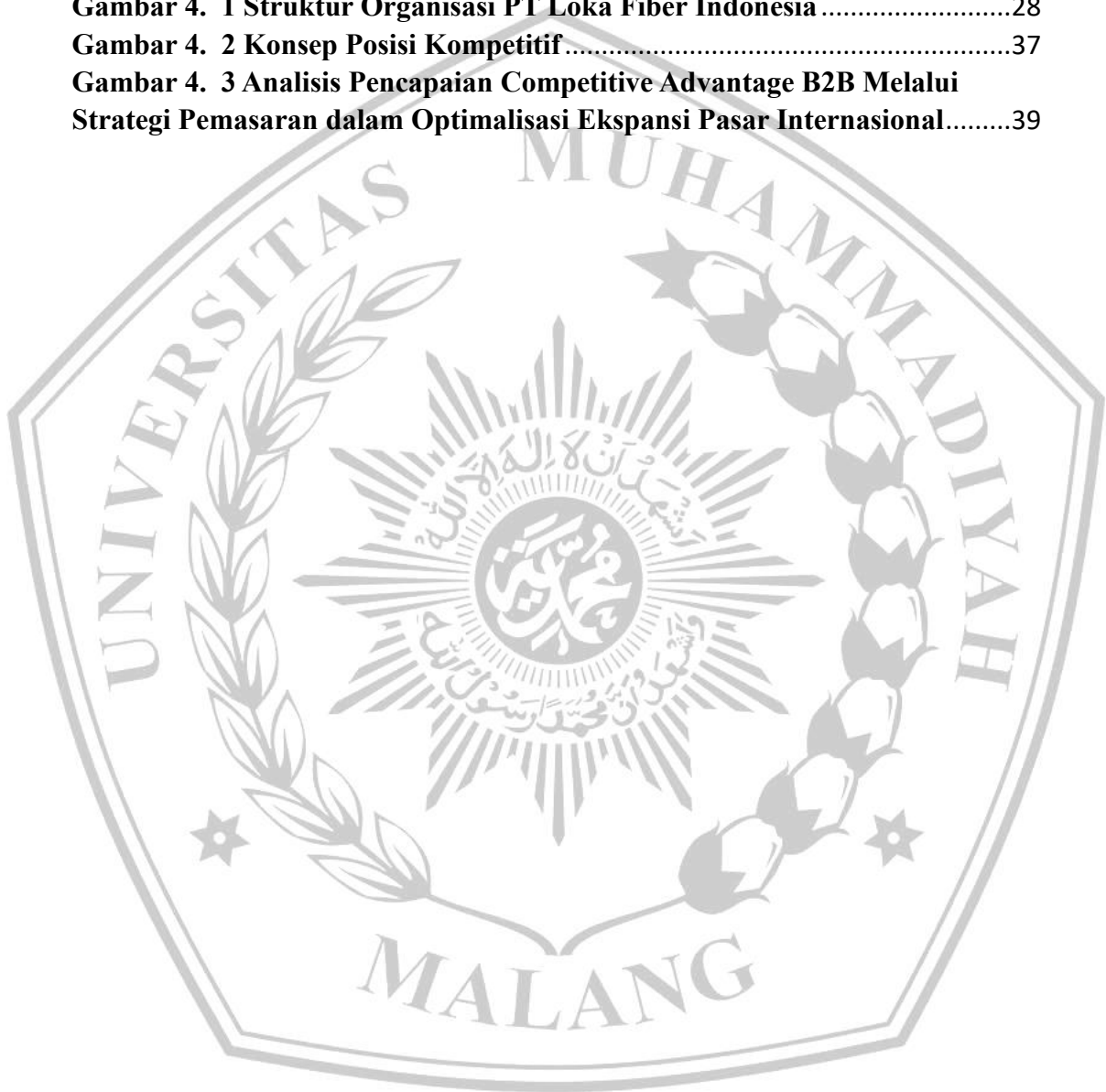
**DAFTAR TABEL**

**Tabel 1.1 Transaksi Penjualan PT Loka Fiber Indonesia .....4**



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Poter's Five Forces Model.....	15
Gambar 2. 2 Alur Penelitian.....	19
Gambar 3. 1 Analisis Model Miles dan Hubermen.....	24
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Loka Fiber Indonesia.....	28
Gambar 4. 2 Konsep Posisi Kompetitif.....	37
Gambar 4. 3 Analisis Pencapaian Competitive Advantage B2B Melalui Strategi Pemasaran dalam Optimalisasi Ekspansi Pasar Internasional.....	39



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Pedoman Wawancara .....	53
Lampiran 1.2 Kegiatan Proses Penelitian dan Wawancara Informan.....	63
Lampiran 1. 3 Social Media Marketing PT Loka Fiber Indonesia .....	64



## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2006). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. CV. Alfabeta.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases* (13th Editi). Pearson Education.
- Dirgantoro, C. (2001). *Manajemen Strategik, Konsep, Kasus dan Implementasinya*. Grasindo.
- Dobbs, M. E. (2012). Porter's Five Forces in Practice: Templates for Firm and Case Analysis. *Competition Forum*, 10(1), 22–33.
- Felicia Fiorenita, & Agustine Dwianika. (2021). Penerapan Five Porter Analysis pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi Kasus UD Rey Collection). *JSMA (Jurnal Sains Manajemen Dan Akuntansi)*, 13(1), 37–47.
- Gultom, D. K., Pulungan, D. R., & Farisi, S. (2019). Pembinaan dan Pendampingan Internet Marketing Guna Peningkatan Daya Saing pada Usaha Mikro Handycraft di Kota Medan. *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, 4(1), 339–347.
- Hollensen, S. (2011). *Global Marketing: A decision-oriented approach*. Pearson.
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Subba Rao, S. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega*, 34(2), 107–124.
- Linarwati, M., Fathoni, A., & Minarsih, M. M. (2016). Studi Deskriptif Pelatihan Dan Pengembangan Sumberdaya Manusia Serta Penggunaan Metode Behavioral Event Interview Dalam Merekrut Karyawan Baru Di Bank Mega Cabang Kudus. *Journal of Management*, 2(2), 1–8.
- Margono. (2004). *Metode Penelitian Pendidikan*. Rienika.
- Martowinangun, K., Sri Lestari, D. J., & Karyadi, K. (2019). Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Di Cv. Jaya Perkasa Motor Rancaek Kabupaten Bandung. *Jurnal Co Management*, 2(1), 139–152.
- Masluri, Pratomo, S., & Arif, S. (2019). *Expansion of Middle Small Micro Business Marketing for Creative Industry of Bags Towards Export Market Products Based on Web Services*. 287(Icesre 2018), 33–36.
- Miles, B. M., Michael, H. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. UI Press.
- Mohamad, R., Niode, Y., Manajemen, M. J., & Gorontalo, U. N. (2020). Oikos-Nomos: JURNAL KAJIAN EKONOMI Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo. *Jurnal Kajian Ekonomi*



*dan Bisnis.*

- Moleong, J. L. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Mustakim. (2001). *Psikologi Pendidikan*. Pustaka pelajar.
- Pamungkas, D. P. (2016). Analisis Competitive Force dan Competitive Strategy Sistem Informasi Kuliner di Indonesia (Studi Kasus : Kulina.id). *Elinvo (Electronics, Informatics, and Vocational Education)*, 1(2), 118–127.
- Pengaruh Diferensiasi Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keunggulan Bersaing Sepeda Motor Suzuki Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Cabang Gorontalo.* (n.d.).
- Philip Kotler, K. L. K. (2010). *Manajemen Pemasaran*. Erlangga.
- Porter, michael E. (1990). *Keunggulan Bersaing, Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Erlangga.
- Porter, M. E. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*. Harvard Business Review.
- Radji, D. L., & Kasim, S. (2020). Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Delizza Pizza Kota Gorontalo. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 4(1), 17.
- Rara Riezka Hidayati, D. M. (2014). Aktivitas Promosi Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (Bpr) Batang Kapas Pesisir Selatan. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 1–17.
- Sari, R., & Halim, C. (2022). Analisis Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Daya Saing pada Coffee Shop di Bandar Lampung (Studi Kasus Dr. Coffee). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 1(3), 231–248.
- Sirajuddin. (2016). Analisis Data Kualitatif. In *Penerbit Pustaka Ramadhan, Bandung*.
- Steven, S. (2010). *International Trade, Theory and Policy*. Lectures Notes.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian*. Alfabeta.
- Suprpto, Y., Melvin, Richmond, & Wilyanto, A. (2023). Analisis Strategi dan Risiko dalam Ekspansi Bisnis Internasional Pada A&W. *SEIKO: Journal of Management and Business*, 6(1), 434–441.
- Tjiptono, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Andi, Yogyakarta.
- Tristiyanto, Refiasari, D., & Hijriani, A. (2019). Analisis Lima Kekuatan Porter pada Marketplace Pakan Ternak dan Produk Hasil Ternak (Studi Kasus: ePakan). *Jurnal Fmipa*, 5, 1–8.
- Trivena Octaviana, & Soegoto, A. S. (2016). Evaluasi Strategi Promosi Dan Penjualan Terhadap Evaluation of Promotion Strategy and Sales Toward

Competitive Advantage At. *Emba*, 4(2), 133–143.

Wahyudi, A. (1996). *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berpikir Strategik*. Binarupa Aksara.

Widyawati, M., Suluh, S., & Sabirin, S. (2021). Analisis perkembangan nilai komoditi ekspor non-migas di propinsi kalimantan tengah. *JEPP: Jurnal Ekonomi Pembangunan Dan Pariwisata*, 1(1), 43–55.

Yuhana, A. N., & Aminy, F. A. (2019). Optimalisasi Peran Guru Pendidikan Agama Islam Sebagai Konselor dalam Mengatasi Masalah Belajar Siswa. *Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*, 7(1), 79.

Yulia, H., Sulaeman, & Suwiryono, D. H. (2020). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan pada PT Kimia Farma Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail (JIMAT)*, 1(2), 33–40.



# PENINGKATAN COMPETITIVE ADVANTAGE B2B MELALUI STRATEGI PEMASARAN DALAM OPTIMALISASI EKSPANSI INTERNASIONAL PT LOKA FIBER INDONESIA

## ORIGINALITY REPORT

<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>ejurnal.ung.ac.id</b> Internet Source	<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>ejournal.unsrat.ac.id</b> Internet Source	<b>2%</b>
<b>3</b>	<b>attackonwill.blogspot.com</b> Internet Source	<b>2%</b>

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 2%

Exclude bibliography  On